

ÍNDICE

Qué es una empresa _____	2
Tipos de empresa _____	3
Pasos para la constitución de una empresa _____	5
Autorización de uso de denominación _____	6
Constitución de la Sociedad _____	7
Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) _____	8
Aviso de uso de denominación o razón social _____	10
Inscripción del registro público de comercio (RFC) _____	11
Alta patronal al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) _____	12
Inscripción ante los demás Organismos requeridos _____	13
Modelo y plan de negocios _____	21

¿QUÉ ES UNA EMPRESA?

Hay muchas maneras de definir qué es una empresa. El significado de ésta puede ser estudiado desde varias perspectivas, como la financiera, jurídica, económica, como ente social, etc.

De hecho, por qué no empezar por revisar algunas de las definiciones más populares y así nos vamos dando una idea de lo que trata.

La Real Academia Española (RAE) define empresa como:

“Una unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos”

La Ley Federal del Trabajo, la describe como:

“La unidad económica de producción, y distribución de bienes y servicios”

En términos de Derecho Internacional, se reconoce a la empresa como:

“El conjunto de capital, administración y trabajo dedicados a satisfacer una necesidad en el mercado.”

Finalmente, de acuerdo a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE),

“Una empresa se trata de un término en el mundo comercial que se utiliza para describir un proyecto o plan emprendido con fines de lucro.”

Como puedes ver, hay una gran variedad de definiciones y conceptos de empresa, así como varias instituciones y académicos que se han dedicado a definir las y estudiarlas.

Tipos de empresas

Hablar de los distintos tipos que existen puede ser un tema muy extenso, pero no te preocupes que ahora mismo, te presentamos una lista resumida de la clasificación de una empresa.

Los tipos de empresa que existen, son categorizados de acuerdo a:

- El giro

Entendiéndose por giro, la actividad principal que desarrollan. En esta clasificación podemos encontrar:

•Comercial: Es el punto de contacto entre productores y consumidores, o vendedores y compradores. Este tipo de empresas comercializan bienes elaborados y se enfocan en transportar y proveer de mercancías a sus clientes.

•Industrial: Se enfocan a la extracción de la materia prima y procesamiento de ésta para proveer a los otros niveles de producción.

•Servicios: Estas empresas comercializan actividades que facilitan y benefician a sus clientes, quienes pueden ser individuos u organizaciones.

- El tamaño

En México, para definir el tipo de empresa de acuerdo a su tamaño, se toman en cuenta criterios como: número de empleados, número de ventas anuales, sector al que pertenece, entre otros.

La Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa, ofrece la siguiente clasificación:

CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS DE ACUERDO A SU TAMAÑO

TAMAÑO	SECTOR	NÚMERO DE TRABAJADORES	MONTO DE VENTAS ANUALES (MDP)
MICRO	TODOS	HASTA 10	HASTA \$4
PEQUEÑA	COMERCIO	DE 11 A 30	DE \$4.01 A \$100
	INDUSTRIA Y SERVICIOS	DE 11 A 50	DE \$4.01 A \$100
MEDIANA	COMERCIO	DE 31 A 100	DESDE \$100.01 HASTA \$250
	SERVICIOS	DE 51 A 100	
	INDUSTRIA	DE 51 A 250	

- Según las actividades que realiza

- Empresas que producen Bienes: Entendiéndose por bienes todo lo tangible que puede ser comprado, consumido, utilizado negociado o recibido. Por ejemplo los bienes inmuebles o electrodomésticos.

- Empresas que realizan Servicios: Entendiéndose por servicio, a las acciones y actividades realizadas para cubrir la demanda del consumidor final. Por ejemplo, las agencias de marketing o los despachos contables.

Tipos de empresas en México

De acuerdo al sector de producción al que pertenecen,

- Primario: Empresas que se dedican a la extracción, o colecta de materias primas y recursos naturales, por ejemplo la minería, agricultura, o extracción de petróleo.

- Secundario: Empresas que transforman la materia prima extraída del sector primario, y la convierten en productos manufacturados.

- Terciario: Empresas que prestan servicios a individuos u otras empresas.

Probablemente ya estés preparado para iniciar tu propia empresa o negocio, pero tal vez no sabes qué trámites o requisitos son necesarios para empezar a operar.

Primero que nada, recuerda que en hay 3 niveles de gobierno: federal, estatal y municipal, los cuales te van a pedir diversos trámites que son requeridos por ley para que tu empresa o negocio pueda comenzar a operar de manera formal y legal.

Muchas veces este proceso resulta tedioso. Sin embargo, no debes desesperarte. A la larga te traerá beneficios, incluyendo el que tu negocio se encuentre en regla.

Ventajas de cumplir con los trámites

- Facilita la posibilidad de acceder a medios de financiamiento bancarios o del gobierno, mientras que una empresa no formalizada no tendrá esas herramientas financieras.
- Se incrementa el número de clientes, porque el hecho de que tu negocio cumpla con la ley, les da seguridad.
- Se incrementan las oportunidades de crecimiento y de acaparar con mayor facilidad a los grandes clientes.
- Se tiene la facultad de solicitar a las autoridades su intervención, en el caso de que tus derechos se vean agredidos o amenazados.
- Se promueve y extiende una cultura de legalidad en los negocios en nuestro país.

El número de trámites varía dependiendo de qué tipo de negocio o empresa planeas abrir.

¿SABÍAS QUE?

El 99% de las micro-pequeñas y medianas empresas constituyen el 99% del total de unidades económicas, representan alrededor del 50% del Producto Interno Bruto (PIB) y contribuyen a generar más del 70% de los empleos.

PASOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA

¿Qué trámites debo realizar para abrir una empresa?

Si estás pensando en emprender un negocio, seguro sabes que esto requiere de algo más que elaborar tu modelo de negocios y crear un producto o proporcionar un servicio, ya que existen una serie de trámites, inscripciones y pasos que debes seguir para poder constituir tu empresa de manera legal y poder dar inicio a tus operaciones.

Con esto en mente, te contamos los siete pasos que debes seguir para asegurarte de que todo lo relacionado con el aspecto legal y las obligaciones de tu empresa esté en orden y no tengas problemas a futuro.

NIVEL FEDERAL:



01 AUTORIZACIÓN DE USO DE DENOMINACIÓN

Esta es la resolución favorable que emite la Secretaría de Economía, a fin de que puedas hacer uso de una denominación o razón social que identifique a tu empresa.

Para tramitar esta autorización lo único que necesitas es contar con tu e.firma, la cual puedes activar visitando la sucursal del Sistema de Administración Tributaria (SAT), con una identificación oficial y una memoria USB.

Para llevar a cabo el trámite debes ingresar al portal del Módulo Único de Autorizaciones del Gobierno de México, ir a la sección "Tu empresa y completar los datos requeridos, y aceptar los términos y condiciones.

En el portal deberás solicitar tu denominación o razón social y en un plazo de dos días hábiles recibirás respuesta, la cual, en caso de ser autorizada deberás firmar la autorización haciendo uso de tu e.firma.

- Una vez autorizado su uso de denominación, se debe de ir al IMPI a registrar el nombre con el cual se operara la marca en caso de que esto sea necesario. En ese portal se pueden revisar los nombres previos a la cita de registro.

<https://marcanet.impi.gob.mx:8181/marcanet/>

<https://acervomarcas.impi.gob.mx:8181/marcanet/vistas/common/datos/bsqDenominacionCompleto.cgi>

<https://eservicios.impi.gob.mx/seimpi/> En este portal se puede hacer el registro de tu trámite.

¿Cómo constituir una empresa?

1. Acudir a la Secretaria de Relaciones Exteriores. Solicitaras tu formato de solicitud para crear tu empresa y tendrás que elegir entre las cinco posibles denominaciones sociales, y así, cerciorarte de que no exista otra empresa ya constituida bajo ese dominio.

2. Creación del Acta Constitutiva. Este documento es el que da vida y en el que se estipulan todos los aspectos generales y básicos de la empresa: denominación social, objetivo, tipo de empresa, administración y control de la misma, duración, etc. Y se realiza con un notario público o mediante una Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS).

También podrás solicitar el aviso de uso de denominación o razón social en las Delegaciones y Subdelegaciones de la Secretaría de Economía.

02 CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD

En México existen diferentes sociedades, las cuales se definen de acuerdo a las actividades de la empresa y los miembros que las componen, estas son: Sociedad Civil (SC), Sociedad Anónima (SA), Sociedades de Responsabilidad Limitada (S de RL), Sociedades de Producción Rural (SPR), Sociedades Cooperativas (SC), y Asociaciones Civiles (AC).

El trámite a realizar varía de acuerdo al tipo de sociedad, por lo que debes investigar muy bien a cuál de estas pertenecerá tu empresa.

Hay dos opciones principales, constituir una sociedad ante un notario público o constituir una Sociedad de Acciones Simplificadas (SAS *es el nuevo régimen societario sin costo alguno que permite a una o más personas físicas constituir su empresa a través de medios electrónicos con todos los efectos legales y donde la intervención del fedatario público es opcional). Se debe asesorar al interesado para saber cuál es el que más le conviene.

Los tipos generales de sociedades mercantiles tradicionales son:

Existen diferentes tipos de sociedades mercantiles también conocidas como razón social, las cuales realizan actos de comercio con un fin económico. Conoce la sociedad que puede ajustarse a tus necesidades.

Infografía de Sociedades Mercantiles en México. El fondo es azul oscuro con el título 'Sociedades Mercantiles en México' en amarillo. Se muestran seis tipos de sociedades numeradas del 01 al 06, cada una con un título y una descripción.

Número	Tipo de Sociedad	Descripción
01	Sociedad Anónima	Esta compuesta por al menos dos socios, cuyas obligaciones se limitan al pago de sus acciones. Los accionistas son solo responsables del capital aportado.
02	Sociedad Cooperativa	Esta formada por personas físicas con intereses en común. Se basa en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua. Busca satisfacer las necesidades individuales y colectivas de los socios, mediante actividades de producción, distribución y consumo de bienes y servicios.
03	Sociedad en Comandita Simple	Cuenta con la participación de uno o varios comandatarios con obligaciones de modo subsidiario, ilimitado y solidario, además de uno o más comandatarios con solo obligación de pagar sus aportaciones.
04	Sociedades de Nombre Colectivo	La razón social, está formada por el nombre de uno o varios de los socios, quienes tienen obligaciones de modo subsidiario, ilimitado y solidario. Ninguno de los socios puede ceder sus derechos, sin la autorización de los demás.
05	Sociedad en Comandita por Acciones	Se rige por las mismas reglas de la sociedad anónima. Está formada por uno o varios socios comanditados que cumplen obligaciones sociales de modo subsidiario, ilimitado y solidario. Así como también de varios comandatarios que solo deben pagar por sus acciones.
06	Sociedad por acciones Simplificada	Esta formada por uno o más socios, cuyas obligaciones se limitan al pago de sus acciones. Los ingresos anuales totales, no pueden superar los 5 millones de pesos (mxn). Si el monto es mayor, esta sociedad tiene que ser transformada en alguno de los otros tipos de sociedades.

Para constituir una sociedad mercantil deberás acudir con un notario o corredor público (con excepción de SAS), quien emitirá el documento constitutivo, el cual deberá contener entre otros rubros:

1. Los nombres, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad.
2. El objeto de la sociedad.
3. Su razón social o denominación.
4. Su duración, misma que podrá ser indefinida.
5. El importe del capital social.

Para mayor información puedes consultar:

Listado de los notarios públicos en Durango

<https://mundonotarial.com.mx/Durango/durango.html>

Sociedad por Acciones Simplificada (SAS)

Ahora puedes crear y constituir tu empresa en 24 horas por medios electrónicos, de manera gratuita y sin la necesidad de acudir con un notario o corredor público para formalizar la constitución.

Para mayor información puedes contactar:

<https://www.gob.mx/tuempresa/articulos/crea-tu-sociedad-por-acciones>

Requisitos para constituir una SAS:

- Firma electrónica (e.firma) de todos los accionistas
- Que alguno de los accionistas cuente con la autorización de la denominación de la sociedad que puedes obtener en línea.
- Ingresos anuales que no excedan los 5 millones de pesos
- En ningún caso, los accionistas podrán ser simultáneamente accionistas con toma de decisión de otro tipo de sociedad mercantil (por ejemplo: administrador, mayoría accionaria, etc.)
- Este trámite se puede hacer vía internet o con apoyo de la Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Durango (SEDECO)

Esta iniciativa tiene como objetivos, eliminar la informalidad, simplificar el proceso de constitución para micro y pequeñas empresas, crear un nuevo régimen societario constituido por uno o más accionistas (personas físicas), establecer un proceso de constitución administrativa con todos los efectos legales, y fomentar el crecimiento de estas empresas para que, en lo futuro, adopten formas más sofisticadas de operación y administración.

Además de constituirte podrás realizar vía electrónica diversos trámites que te permitan comenzar a operar como:

- La autorización de tu nombre como empresa.
- Inscripción al Registro Público de Comercio (RPC)
- Alta de tu empresa en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC)
- Obtención de la Firma Electrónica de la Sociedad
- Alta patronal ante el IMSS, si tienes o tendrás trabajadores.

Características:

- Podrás constituir tu empresa a partir de uno o más socios (solamente personas físicas).
- En caso de controversia, los accionistas tienen una responsabilidad limitada, protegiendo su patrimonio.
- El capital puede ser a partir de \$1 peso y podrán utilizar medios electrónicos para la toma de acuerdos entre los accionistas.
- Los ingresos anuales no podrán superar los 5 millones de pesos (cifra actualizable en el DOF).

Beneficios:

- Rapidez: Es un trámite totalmente en línea, sin la necesidad de acudir a ninguna oficina y desde cualquier dispositivo electrónico
- Gratuidad: No genera gastos en la constitución de la sociedad.
- Unipersonal: Es el único régimen que permite constituir una sociedad a partir de una persona física.
- Formalidad: Permite acceder a esquemas de financiamiento, de seguridad social, entre otros.
- Crecimiento: Permite que las empresas permanezcan y crezcan, generando más empleos.

Información de Contacto:

Atención la ciudadanía: Atención la Ciudadanía (55)5229-6260 y (55) 5229-6264
sascontacto@economia.gob.mx

03 AVISO DE USO DE DENOMINACIÓN

Este trámite es el que te permitirá hacer uso de la denominación o razón social que solicitaste y te fue autorizada, reservándote el uso exclusivo de esta.

Para realizar este trámite debes entrar a la plataforma de empresas del Gobierno de México el módulo de denominaciones y razones sociales. Ingresas a la opción de "aviso de uso", completa los datos requeridos y firma el aviso con tu e.firma. Con esto, podrás imprimir tu constancia de uso en PDF.

Este es un trámite que generalmente hace el notario público en el cual se le avisa al estado de las prácticas de comercio que se van a ejercer.

Aviso de uso de denominación o razón social

¿Deseas tramitar tu aviso de uso de denominación o razón social? ¿Eres notario, corredor público o representante legal? Realiza tu trámite en línea en "Tu empresa" de manera sencilla, inmediata y sin costo ante la Secretaría de Economía.

El trámite permite notificar el uso de la denominación o razón social autorizada, después de haber obtenido la autorización de uso de denominación o razón social.

Documentos necesarios

No se requiere ningún documento, sin embargo es necesario contar con e.firma y el costo es gratuito.

En línea:

1. Accede al módulo de denominaciones y razones sociales.
2. Ingresas a la opción "aviso de uso".
3. Completa los datos requeridos.
4. Firma el aviso de uso con tu e.firma.
5. Imprime tu constancia de uso en PDF.

Presencial: Puedes acudir a las oficinas de la Secretaría de Economía, Delegación Federal

Aquiles Serdán 109 Pte.
Zona Centro,
C.P. 34000 Durango, Dgo.

04 INSCRIPCIÓN AL REGISTRO PÚBLICO DE COMERCIO

El Registro Público de Comercio (RPC), es la institución encargada de brindar seguridad y certeza jurídica a través de la publicidad de los actos jurídicos mercantiles relacionados con los comerciantes y que conforme a la ley, lo requieran para surtir efectos contra terceros.

Para poder inscribirte y acceder al sistema debes solicitar cuenta de acceso en este portal, con lo que un notario o corredor público autorizado, te enviará por medios electrónicos a través del Sistema Integral de Gestión Registral (SIGER), la forma pre codificada acompañada del archivo en el que conste el acto a inscribir, así como el pago de derechos. Para mayor información puedes contactar:

<https://rpc.economia.gob.mx/siger2/xhtml/login/login.xhtml>

¿Cuál es el plazo máximo de resolución del trámite?

Diez días hábiles por vía presencial.

05 INSCRIPCIÓN AL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

El Registro Federal de Contribuyentes es la clave que asigna el Gobierno de México, a través del Sistema de Administración Tributaria (SAT), a aquellas personas o grupos de personas que lleven a cabo una actividad económica dentro del país.

El tipo de inscripción dependerá de si la empresa la estás abriendo tú solo o con una o más personas además de ti, ya que, si solo eres tú, deberás darte de alta como Persona Física; por otro lado, si se trata de dos o más personas deberán dar de alta su empresa como Persona Moral.

Este trámite debes realizarlo de manera presencial en las oficinas del SAT de tu localidad, por lo que deberás agendar una cita por medio de su plataforma web y consultar ahí los requisitos y documentos necesarios. Cabe destacar que puedes preinscribir tu empresa en línea, pero deberás completar el trámite de forma presencial.

El documento que te expide la autoridad es el acuse de inscripción en el RFC con Cédula de Identificación Fiscal.

Es muy importante que solicites y obtengas tu contraseña. No la olvides!, ya que con ella podrás realizar tus trámites por internet.

¿Qué regímenes hay?

Depende de la actividad que cada contribuyente desempeña al momento de registrarse. Los regímenes fiscales más comunes son:

- **Sueldos y salarios:** se trata de personas físicas que obtienen ingresos por la prestación de un servicio personal subordinado; por ejemplo, quienes trabajan en una empresa o en el gobierno.
- **Prestación de servicios profesionales:** se refiere a aquellas personas que dan un servicio a un cliente de manera independiente; por ejemplo, los dentistas, médicos, arquitectos, ingenieros, entre otros.
- **Régimen simplificado de confianza (RESICO):** es el nuevo régimen de tributación que entró en vigencia el 01 Enero de 2022 y reemplazó al Régimen de Incorporación Fiscal (RIF), a través del cual los contribuyentes podrán determinar de manera sencilla, rápida y eficaz el impuesto sobre la renta (ISR) con base al flujo de efectivo. Este régimen está enfocado a las Micro y Pequeñas empresas (PyMEs) por reducir la carga administrativa.

Considera también que puedes estar en más de un régimen a la vez, y que tu RFC será siempre el mismo.

¿Qué pasa si comienzas alguna actividad económica?

Con tu RFC en mano debes inscribirte en el SAT, ya seas adulto mayor, ama de casa, estudiante u otro. Una vez registrado, debes cumplir con las responsabilidades propias de cada régimen fiscal, realizar el registro de ingresos y gastos, y presentar tus declaraciones.

¿Qué necesitas para obtenerlo?

Puedes tramitarlo a través de:

1. En internet en: <https://www.sat.gob.mx/home> , sólo requieres tu CURP.
2. En las oficinas del SAT: necesitas tu identificación oficial, acta de nacimiento o CURP, y un comprobante de domicilio reciente.

06 ALTA PATRONAL ANTE EL IMSS

Una vez que comiences a tener trabajadores bajo tu cargo en tu empresa, deberás, por Ley, darlos de alta en el Seguro Social, razón por la cual, deberás darte de alta como patrón, ya sea como persona física o persona moral, a fin de que puedan acceder a los beneficios y servicios que otorga el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).

Para darte de alta, deberás crear una cuenta en el Escritorio Virtual del IMSS, y tener a la mano tu CURP, RFC, correo electrónico y tu e.firma.

07 INSCRIPCIÓN ANTE LOS DEMÁS ORGANISMOS REQUERIDOS

Puedes asesorarte con un abogado o bien, consultar en alguna de las dependencias públicas de tu localidad o en internet, cuales son los organismos ante los que requieres darte de alta de acuerdo a tu ubicación, por ejemplo, si debes cumplir con algún permiso estatal o municipal que sea requerido de acuerdo al objeto de la sociedad constituida.

NIVEL MUNICIPAL:

Es necesario registrarse en el Sistema Duranguense de Apertura Rápida de Empresas (SDARE) el cual te brindara asesoría y tramitación de todo lo referente a la apertura de tu negocio, de una forma rápida, fácil y eficaz. Ya que es fundamental en el crecimiento y desarrollo económico de las sociedades el establecimiento formal de los negocios y su apertura bajo todos los lineamientos y normas que solicita la ley.

Los documentos que el SDARE expide:

- Dictamen de Uso de Suelo
- Dictamen de Salud Pública y Medio Ambiente
- Dictamen de Seguridad
- Inscripción al Padrón Municipal de empresas

¿Cómo se clasifican las Actividades Económicas?

Giro de Bajo Riesgo: Son aquellos que no implican ningún riesgo para la salud o medio ambiente. El Documento que se emite Inscripción al Padrón Municipal de Empresas

Mediano Riesgo: Aquellos que implican cierto riesgo para la salud el medio ambiente y la seguridad de la sociedad. El Documento que se emite: Inscripción al Padrón Municipal de Empresas

Alto o de Regulación Especial: Son los giros que implican riesgo para la salud, el medio ambiente y la seguridad Estos en particular, requieren de la aprobación del Cabildo) Documento que se Funcionamiento omite Licencia de

Pasos a seguir para realizar el trámite para giros de Bajo y Mediano Riesgo

- ✓ Acudir a la oficina del CAE - SDARE
- ✓ Llenar el FUS (Formato Único de Solicitud)
- ✓ Y cumplir con los siguientes requisitos en original y copia:

• PERSONAS FÍSICAS

- Identificación oficial del solicitante:
- Ultimo recibo de pago del impuesto predial
- Documento que acredite la legal posesión del predio (Contrato de arrendamiento, Carta de préstamo con identificación del propietario o Escrituras)
- FUS (Formato Único de Solicitud)

• PERSONAS MORALES

- Identificación oficial del Representante Legal
- Ultimo recibo de pago del impuesto predial
- Documento que acredite la legal posesión del predio (Contrato de arrendamiento, Carta de préstamo con identificación del propietario o Escrituras)
- Acta Constitutiva.
- Carta Poder que acredite al representante legal.
- FUS (Formato Único de Solicitud)

Dictámenes que se tramitan:

USO DE SUELO

La Dirección de Desarrollo Urbano, comprobará que el giro sea adecuado al uso de suelo de la zona y que cumpla con la normatividad vigente.

En caso de requerir la instalación de algún tipo de anuncio en su negocio los requisitos serán los siguientes:

- Copia de Licencia del Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH *En caso de ser Monumentos Histórico o en Zona de Monumentos)

Para la realización de trámites del INAH, se realizara a través del siguiente correo: monumentos_durango@inah.gob.mx

Los requisitos para cada trámite se encuentran disponibles en la siguiente página:

<https://www.tramites.inah.gob.mx/>

- Copia de Impuesto Predial Actualizado
- Copia de Identificación con Fotografía
- Fotografías de Fachada Estado Actual
- Fotomontaje de Anuncio o Toldo en Fachada
- Croquis con especificaciones de Anuncio

TIPOS DE ANUNCIOS.

Adosados dentro de vano, Nos referimos a los anuncios que se colocan dentro de los varios - espacios entre los marcos de las puertas-o sobre las fachadas y muros de las edificaciones. Deben seguir la forma del hueco de la puerta, sea recto o curvo, con una longitud igual a éste y con una altura no mayor a 45 cm y, salvo casos excepcionales, no mayor a 60 cm.

Adosados fuera de vano. En caso de no poder colocarlos dentro del vano, se ubicaran en la parte superior del mismo, con igual longitud que éste. Su altura no será mayor a 45 cm y, salvo casos excepcionales, no será mayor de 60 cm. Podrán ser caracteres aislados, fabricados en metal, fibra de vidrio o material similar; soportados con ménsulas a la fachada.

En vidrieras y escaparates. Podrá pintarse a colocarse un logotipo con el nombre comercial o razón social, que podrá ocupar hasta un 10 % de la superficie total de dichos elementos y, en casos excepcionales, hasta un 20%.

Se permite la colocación de **placas** en muros, siempre que no excedan en dimensiones de 45 cm de ancho x 45 cm de alto (salvo casos excepcionales hasta 45 x 75 cm); y serán colocadas a un costado del vano de acceso o en la parte superior de éste. Tratándose de edificios considerados monumentos históricos o artísticos, sólo podrá colocarse uno junto al acceso.

Se permite la colocación de **caracteres aislados** adosados sobre el muro en color dorado mate, con un largo igual al vano y una altura no mayor a 45 cm -siempre y cuando no pueda colocarse el anuncio de otra forma.

En salientes, Volados o anuncios colgantes. Este tipo de anuncios sólo se podrán autorizar en estacionamientos, hoteles, hospitales, farmacias, escuelas, museos y asociaciones culturales. Se instalarán en la planta baja con dimensiones máximas de 45 x 45 cm a una altura mínima de 2.50 m con respecto al piso; en casos excepcionales, la altura podrá ser menor, siempre y cuando no obstaculice el paso de los peatones.

Anuncios integrados. En obra nueva se permitirán anuncios en bajo relieve. Deberán colocarse en la parte lisa de la fachada y estar libres de interrupciones de vanos de puertas y ventanas o elementos arquitectónicos. La altura máxima de los caracteres será de 45 cm.

Anuncios en toldos. Se permitirá la colocación de toldos cuando la altura del vano lo permita y no altere el paso a través de éste. El diseño del toldo deberá tomar en cuenta el tamaño de la banqueta. Deberán ser en tela de lona a material similar en colores lisos oscuros y mates (azul marino, verde bosque, café, terracota o vino) y se colocarán dentro del vano en proporción 1:1 en corte, siguiendo la forma del cerramiento del vano. En niveles superiores, los toldos deben colocarse en la parte superior del vano a un tercio de la altura del mismo con una saliente de 70 cm o bien, se podrán utilizar ménsulas en caso de haberlas. Sólo se podrá usar un tipo de toldo cuando sean varias vanas en un solo inmueble.

PROTECCION CIVIL

Verifica que se cumplan las medidas necesarias para garantizar la seguridad de la sociedad.

SALUD PÚBLICA

Verifica que se cumplan con las disposiciones de higiene, salubridad y medio ambiente establecidas así como los estudios de sonidos según corresponda.

LICENCIA AMBIENTAL

La Dirección de Medio Ambiente revisa y aprueba que puedan contar con Licencia Ambiental todos los establecimientos comerciales y de servicio, que durante sus procesos de producción tengan que registrar descargas, emisiones contaminantes a la atmósfera y generación de residuos tóxicos dentro del Municipio con el fin de ser disminuidos y controlados, como lo son:

- Talleres mecánicos
- Tintorerías
- Gasolineras
- Lavanderías
- Restaurantes
- Supermercados
- Des ponchadoras
- Tiendas de conveniencia y autoservicio

SEGURIDAD PÚBLICA

En caso de **estacionamientos públicos** verifica que se cumplan los requisitos necesarios para poder obtener un Dictamen de Vialidad, los cuales son:

- Es necesario contar con un espacio suficiente para que puedan maniobrar los vehículos tanto en el estacionamiento como para salir del mismo, sin perjudicar a los ya estacionados.

- Deberá de contar a la vez con espacios de estacionamiento para personas con capacidades diferentes, si cuenta con más de 20 espacios, deberá de tener 2 espacios.
- La Entrada al estacionamiento, si cuenta solamente con una como entrada y salida deberá tener de ancho mínimo 6 metros, o si es una entrada y otra salida deberán tener de ancho 4 metros mínimo.
- La rampa de acceso al estacionamiento tanto de entrada como salida deberá contar con una amplitud más de 50 centímetros de cada lado.
- Contar con señalamiento que indique entrada y salida, señal de velocidad en el interior de 15 km por hora y los lugares de discapacidad que cuenten con señalamiento adecuado que indique que son lugares exclusivos, así mismo señalamiento que indique estacionamiento próximo.

Que se logra al obtener tu inscripción al Padrón Municipal de Empresas:

- Reducir el plazo para la apertura de una empresa
- Agilizar la capacidad y calidad de respuesta ante los empresarios,
- La comunidad se beneficia con la generación de empleos formales.
- Mejora la organización del comercio y la regularización del comercio informal
- Acreedor de incentivos
- Minimizar los costos y tiempos de respuesta en los principales trámites municipales, logrando la optimización del uso de los recursos.
- Eliminar duplicidad de trámites y requisitos

Tiempo de respuesta y costos:

- **Giros de Bajo Riesgo** 72 Hrs. (Miscelánea, papelería, venta de ropa, etc.) costo aproximado \$845-\$1,689.80*
- **Mediano Riesgo** 10 Días (alimentos, maquinaria, tortillería, carnicería, etc.) costo aproximado \$1,098-\$2,028*.
- **Alto Riesgo** 20 Días (Venta de bebidas alcohólicas, hoteles, guarderías, etc.) En el caso de alto riesgo los costos varían según el giro de la empresa. costo aproximado \$8,000-\$340,000*.

Nota:

*Los tiempos están sujetos que el cambio de Uso de suelo se autorice.

*Los costos varían según la ley de ingresos del municipio de Durango vigente.

El formato se puede descargar de la siguiente liga

<http://transparencia.municipiodurango.gob.mx/articulo65/XXI/anual/2017/formato:%20unico-de-solicitud.pdf>

Información Adicional

El Compromiso por parte del Centro de Atención Empresarial del SDARE, es, que la documentación recibida en copia, para la realización del trámite correspondiente para la obtención de la Constancia de Inscripción al Padrón Municipal de Empresas para giros de bajo y mediano riesgo, así como de regulación especial respectivamente, de personas físicas y morales, queda estrictamente en RESGUARDO del Cae del Sdare y se utilizará únicamente para asuntos oficiales.

Dirección Municipal De Fomento Económico

Dirección: Blvd. Luis Donaldo Colosio 200 San Ignacio C.P. 34200 Durango, Dgo. Teléfono: (618) 137 8015.

Horario: El departamento del Sistema Duranguense de Apertura Rápida de Empresas (SDARE) tiene un horario de 8:30 am a 4:30 pm.

Antes de empezar el trámite y registro oficial de tu nueva empresa, es importante que realices un plan de negocios, en el que determines lo siguiente:

- Qué tipo de empresa quieres formar y qué alcances esperas que logre
- El nombre de la empresa, su razón social, así como el lugar y domicilio donde planeas abrirla
- Plantear el objetivo principal de ésta, además de las metas y proyecciones que buscas alcanzar en determinado tiempo.
- Todo de una manera concreta, real y alcanzable.
- Un análisis y plan financiero en donde se defina claramente los montos de inversión y los aportes que dará cada socio, así como las fuentes de ingreso de capital.
- La estructura organizacional de la empresa, así como los responsables de la administración de ésta y las funciones que se espera que cumplan.

Una vez que hayas cubierto los puntos anteriores, podemos empezar con la “parte burocrática”.

En México existen dos tipos de procesos que puedes realizar para abrir tu propia empresa. El primero implica varias actividades presenciales y el segundo, puede ser realizado en línea.

Registro presencial

Este trámite requiere de visitas a distintas instituciones públicas, puede parecerle un poco tardado, pero la verdad es que puede llegar a ser bastante sencillo si se siguen los siguientes pasos:

1. Realizar la solicitud para la creación de empresas. Este trámite es realizado en la secretaría de relaciones exteriores en conjunto con la secretaría de economía. Y la razón principal de este paso, es que puedas cerciorarte que eliges la razón social adecuada y que no existe otra empresa registrada con el mismo nombre.
2. Redactar y firmar el acta constitutiva de la empresa. Te recomendamos que realices ésta con la asesoría de un abogado experto en estos temas.
3. Inscripción en el SAT. Esto con el fin de recibir la cédula fiscal con el RFC oficial de la organización. Y de paso, ya que estás ahí, te recomendamos que también realices el trámite de e-firma.
4. Visitar el Registro Público de la Propiedad y el Comercio, para realizar el registro de los bienes inmuebles y ubicación de la empresa, así como las actividades principales que desarrollará y los recursos con los que cuenta. Para realizar este trámite es necesario contar con el acta constitutiva y el RFC de la organización.
5. Registrarse en el Instituto Mexicano del Seguro Social. No importa el número de trabajadores con los que empieces tu empresa, es necesario realizar este registro para poder realizar las aportaciones salariales a tus empleados.
6. Finalmente, dependiendo del tipo de giro que tenga tu empresa, será necesario registrarla ante otros organismos que regulen el tipo de industria al que pertenece. Por ejemplo la Secretaría de Salud o la de Ecología y Medio Ambiente, entre otras.

Registro en línea

Es exclusivo para la apertura de empresas registradas como Sociedad por Acciones Simplificadas (para constituir empresas en internet). El proceso y requisitos para este trámite son:

1. Ingresar a la plataforma tuempresa.gob, con tu e-firma y RFC (como persona física)
2. Tramitar y obtener la autorización para la denominación de la empresa. Esta puede ser realizada en la secretaría de Economía o en el portal tuempresa.gob
3. Elegir las características de tu empresa y registrar la información con la que será inscrita (razón social, actividad principal, la estructura administrativa y accionaria, etc)
4. Firmar electrónicamente el acta constitutiva.
5. Realizar la inscripción en el registro público de comercio y en el Registro federal de contribuyentes (SAT)
6. Realizar el trámite para adquirir la e-firma (también en el portal SAT)
7. Por último, debes realizar el alta de tus empleados en el IMSS

Una de las ventajas de este trámite es que todo el proceso, se realiza desde la misma plataforma. Por lo que no es necesario que acudas a cada una de las instancias de gobierno. Sin embargo, como lo hemos mencionado, este tipo de trámite solo puede ser realizado cuando registras tu compañía como una Sociedad por Acciones Simplificadas.

¿Cuánto cuesta abrir una empresa?

Contestar esta pregunta, puede ser un poco retador. Ya que gran parte de este dato, dependerá prácticamente de las necesidades de tu proyecto y el plan de negocios. Pero, lo que sí podemos decirte, es el costo aproximado de los trámites que tienes que realizar.

Según el portal Profesionistas.org.mx, abrir una empresa en México, cuesta alrededor de \$20,000 pesos.

Cifra que está dividida de la siguiente manera:

- Certificación de acta constitutiva y acto notarial entre 10 mil y 15 mil pesos
- Trámites en el Registro Público de la Propiedad y el Comercio – 1800 pesos
- Registro en el Sistema de Información Empresarial Mexicano, entre 300 y 700 pesos

Conclusiones

- Una empresa es una organización dedicada a actividades comerciales con fines lucrativos o sociales.
- Existen varias maneras de clasificarla. Algunos de los criterios más comunes son por su tamaño, por su sector de producción, por su tipo de giro, entre otras.
- Los elementos que la componen se clasifican en materiales, inmateriales y recursos humanos.
- Otra de sus características es que su imagen está definida por elementos como: como misión, visión, valores, organización, objetivos principales, etc.
- La creación de pequeñas y medianas empresas, son actividades de gran importancia para el crecimiento económico de los países y el fortalecimiento del tejido social.
- Las actividades que realizan las empresas, no son meramente de carácter económico. En la mayoría de los casos también realizan prácticas de carácter social y en beneficio de la comunidad, como parte de sus estrategias de responsabilidad empresarial.
- En México, el proceso de apertura de una empresa a nivel federal se compone de 7 pasos: registro de razón social, redacción de acta constitutiva, registro ante el SAT, registro ante el Registro Público de la Propiedad y el Comercio, e inscripción al Instituto Mexicano del Seguro Social.

MODELO Y PLAN DE NEGOCIO

Todos tenemos ideas que nos gustaría realizar y ponerlas en marcha, sin embargo, no todas las ideas pueden transformarse potencialmente en una oportunidad real de negocio. Identificar una buena idea es clave para todo emprendedor y empresario. No resulta tan simple poner una idea en movimiento, transformarla en un negocio y luego desarrollarla. Sabemos que las ideas sobran, pero lo que muchas veces cuesta es darle forma a esa idea; aprovechar las oportunidades que se presentan y aplicarlas al **modelo o plan de negocio** adecuado para generar ingresos. Muchos proyectos fracasan al dar los primeros pasos por no tener las herramientas y las habilidades adecuadas para llevarlo a cabo.

Muchos emprendedores y empresarios piensan que un **modelo de negocio** es lo mismo que un **plan de negocio** y se confunde el término usándose indistintamente, en realidad, son herramientas que se complementan entre sí, que forman parte uno de otro, pero abordan preguntas y propósitos diferentes.

Tanto el plan como el modelo abarcarán las estrategias de mercadotecnia, estrategia de retención de clientes, de generación de ingresos, y en general, ambos contarán la visión y el concepto del negocio.

Antes de comenzar a construir un **modelo de negocio** o crear un **plan de negocio**, se debe asegurar que se entiende claramente el enfoque especial de cada uno.

Un modelo suele ser una descripción verbal simple o una representación visual de una página del negocio, es un diagrama de cómo funcionará, ayudará a identificar lo que se necesita para el establecimiento, operación y generación de ganancias. Lo que es aún más importante, pone énfasis en las decisiones que se tienen que hacer para que tenga éxito. En resumen, mostrará cómo los productos y servicios serán valiosos para los clientes y como se generarán los ingresos.

El plan es un documento más elaborado y se centra en contar como alcanzara los objetivos, proyecta el flujo de caja, las ganancias o las pérdidas y, en última instancia, muestra cuánto tiempo y qué se requeriría para que el negocio alcance el punto de equilibrio al igual que resalta las oportunidades de mercado que se quieren aprovechar, contra quien se competirá, la fortaleza y la experiencia de usted mismo o su equipo, una descripción detallada de los productos y/o servicios que ofrecerá, y en definitiva como se van a ejecutar las tácticas.

El **plan de negocio** es completamente dependiente del **modelo de negocio**. El modelo explica el flujo de dinero dentro de la compañía y el plan explica a la estructura necesaria para obtener ese flujo.

El crear un modelo de negocio es uno de los pasos más decisivos que se puede dar para ser un exitoso empresario, este ayudara a manejar todos esos detalles, plasmar las ideas y sueños en un sólido plan detallado. En última instancia, será un recurso que se utilizará para persuadir al inversionista o institución financiera de que su idea es factible y rentable.

Modelo de negocio

Transformar una idea en una oportunidad es la esencia del emprendedor. Pero que esa idea se convierta en un negocio rentable depende de la herramienta que se seleccione para captar esa oportunidad y desarrollarla.

Una de las principales herramientas y más utilizadas para preparar el **plan de negocio** de cualquier tipo de proyecto es el *Business Model Canvas*, el cual es un mapa ilustrado en el que los elementos principales del negocio se ven con facilidad y están claramente interconectados. Una herramienta excelente para quien posee poca o ninguna experiencia en el área.

El mapa, o Canvas, que en inglés también significa lienzo o cuadro, tiene 9 componentes fundamentales; los cuales son:

- **Socios Clave**

Destaca primero quiénes son los socios clave necesarios para tener un negocio exitoso. ¿Qué tipo de cooperación es indispensable? ¿Afiliados? ¿Socios de ventas? Aquí debes ver cómo puede optimizar su negocio a partir de asociaciones estratégicas.

- **Actividades Clave**

El siguiente paso es hacer una lista de las principales actividades que su empresa o proyecto va a realizar.

- **Propuesta de Valor**

Es el punto clave del Canvas para el modelo de negocios: la Propuesta de Valor. Este es uno de los elementos que se debe revisar todo el tiempo mientras se rellena el mapa. La propuesta de valor describe el diferencial de su producto. ¿Cuál es la innovación que se va a ofrecer a los consumidores para que escojan la compra de su producto o servicio en lugar del de un competidor? ¿De qué manera el producto va a resolver los problemas y satisfacer a sus clientes?

La propuesta de valor debe globalizar características de facilidad de uso y formato, diseño de respuesta, rendimiento y personalización, marca y precio, entre otros. Recuerda

agregar el mayor número posible de características en su propuesta de valor a efectos de abarcar a todos los públicos del proceso.

- **Segmentos de Clientes**

El segmento de clientes es esencial para identificar el tamaño del mercado del producto o servicio. ¿Para quién está creando valor? ¿Cuáles son las principales características del consumidor? Un buen consejo es diseñar perfiles de consumidores para responder a estas preguntas. Posiblemente merezca la pena efectuar una encuesta de mercado para agregarle valor a la propuesta.

- **Relación con los Clientes**

Define cómo será la relación con los clientes teniendo en cuenta aspectos tales como costos y canales. ¿Qué tipo de relación se establecerá con los diferentes segmentos de clientes?

- **Canales**

Enumerar cuáles serán los canales de distribución del producto o servicio. La página de ventas, las redes sociales y los programas de afiliados. Además, ¿Cómo va a llegar a los clientes y por qué ellos estarían dispuestos a pagar por el producto o servicio? Vale la pena señalar que las 5 etapas de distribución son: la toma de conciencia de la existencia del producto o servicio; su evaluación; las formas de compra; la entrega y la postventa.

- **Recursos Clave**

Definir cuáles son los recursos fundamentales necesarios para el éxito del negocio o servicio. Algunas de las preguntas que se deben hacer son: ¿Qué recursos son necesarios para mi propuesta de valor? ¿Qué se necesita para entregar el producto o servicio? Enumera los recursos humanos, la infraestructura, las inversiones financieras y otros asuntos indispensables para la puesta en operación del negocio.

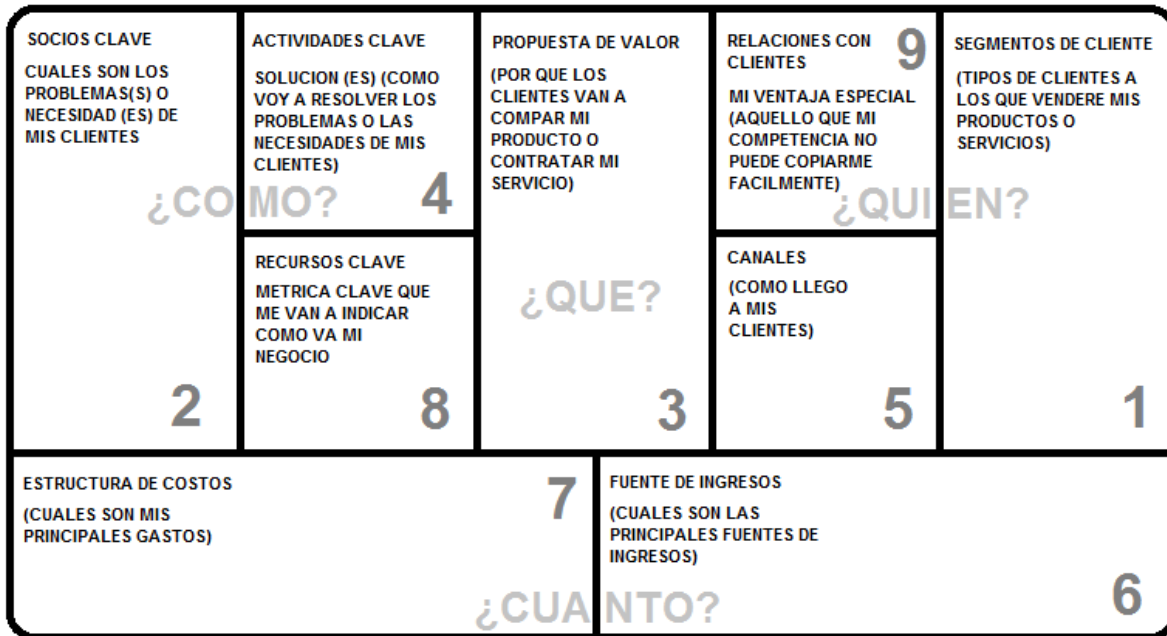
- **Estructura de Costos**

La atención se centra ahora en la cuestión financiera. ¿Cuál es el costo inicial para producir, entregar y promover el producto o servicio en el mercado? ¿Qué actividades requieren de una mayor aportación? Detallar todos los gastos incurridos en la creación, distribución y mantenimiento del material.

- **Fuente de Ingresos**

¿Cómo hacer dinero con el producto o servicio? ¿Cómo se llevará a cabo el movimiento de los ingresos? ¿El producto o servicio tendrá un precio fijo o variará debido a la distribución de contenidos a través de afiliados? ¿Cómo estos valores aportan al mantenimiento de los costos?

¿En qué orden se rellenan los diferentes componentes del Business Model Canvas?



Plan de negocio

Es una herramienta imprescindible cuando se quiere poner en marcha un proyecto empresarial y muy útil para las empresas ya establecidas.

Permite que se lleve a cabo un exhaustivo estudio de todas las variables que pudieran afectar, aportando la información necesaria para ayudar a determinar la viabilidad del mismo. Una vez en marcha, servirá como herramienta interna para guiar acciones, evaluar resultados y controlar las desviaciones sobre el escenario previsto.

Antes de elaborar un **plan de negocio**, resulta útil llevar a cabo un análisis **FODA** (Amenazas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) de la idea de empresa.

Realizar un análisis FODA consiste en evaluar las fortalezas y debilidades que están relacionadas con aspectos internos del proyecto y las oportunidades y amenazas que se refieren a los aspectos externos del proyecto.

El **análisis interno** consiste en detectar las fortalezas y debilidades de la empresa que originen ventajas o desventajas competitivas. Para llevarlo a cabo se estudian los siguientes factores:

- *Producción.* Capacidad de producción, costes de fabricación, calidad e innovación tecnológica.
- *Marketing.* Línea y gama de productos, imagen, posicionamiento y cuota en el mercado, precios, publicidad, distribución, equipo de ventas, promociones y servicio al cliente.
- *Organización.* Estructura, proceso de dirección y control y cultura de la empresa.
- *Personal.* Selección, formación, motivación, remuneración y rotación.
- *Finanzas.* Recursos financieros disponibles, nivel de endeudamiento, rentabilidad y liquidez; investigación y desarrollo; nuevos productos, patentes y ausencia de innovación.

El **análisis externo**

Se trata de identificar y analizar las amenazas y oportunidades del mercado. Abarca diversas áreas:

- *Mercado.* Definir el target y sus características. También los aspectos generales (tamaño y segmento de mercado, evolución de la demanda, deseos del consumidor) , y otros de comportamiento (tipos de compra, conducta a la hora de comprar).
- *Sector.* Detectar las tendencias del mercado para averiguar posibles oportunidades de éxito, estudiando las empresas, fabricantes, proveedores, distribuidores y clientes.
- *Competencia.* Identificar y evaluar a la competencia actual y potencial. Analizar sus productos, precios, distribución, publicidad, etc.
- *Entorno.* Son los factores que no podemos controlar, como los económicos, políticos, legales, sociológicos, tecnológicos, etc.

F: Fortalezas internas

Aspectos específicos del proyecto de empresa que supongan una ventaja comparativa frente a las demás empresas competidoras del sector. Como por ejemplo:

– Precios competitivos. La empresa va a establecer una política de precios más bajos (sin pasarse, que luego es muy difícil subirlos) que los de la competencia para adentrarse en el mercado y captar clientela.

– Experiencia en el sector. El promotor del proyecto cuenta con formación específica en el sector, con más de X años de experiencia trabajando en empresas del sector.

– Posibilidad de personalización. La empresa permite que el cliente haga especificaciones sobre el producto.

– Estructuras flexibles. Es posible establecer unos horarios y unos ritmos de trabajo dependiendo de las necesidades de la demanda y de la capacidad de trabajo, con lo que la producción será mucho más eficiente.

– Capacidad de crecimiento. La estructura organizativa de la empresa y el equipamiento que posee le permite contar con una gran capacidad de crecimiento.

O: Oportunidades externas

Factores del entorno que favorecen la situación competitiva de la empresa. ¿Existe una oportunidad para el desarrollo de la idea de negocio?

¿Qué cambios tecnológicos se están produciendo en el mercado? ¿Qué cambios está experimentando la normativa legal y/o política? ¿Qué cambios se detectan en pautas y patrones sociales y estilos de vida?

¿A qué nos referimos?

– Mejoras productivas sectoriales.

– Abaratamiento del equipamiento tecnológico doméstico. Hay sectores que, por ejemplo, se ven favorecidos por el continuo desarrollo de las nuevas tecnologías y el abaratamiento de éstas favorece el equipamiento tecnológico en los hogares.

– Crecimiento del mercado.

– Redes sociales y aplicaciones en dispositivos móviles. Tanto las redes sociales como las aplicaciones para dispositivos móviles pueden ser un motor de impulso de los servicios ofertados por la empresa. Piensa en las empresas que gestionan ahora los parking públicos y privados.

D: Debilidades internas

Se trata de analizar aquellos aspectos internos que supongan una desventaja comparativa frente a esas empresas competidoras que se han analizado. ¿Qué factores pueden ser percibidos por los clientes potenciales como una debilidad? ¿Se tienen problemas de recursos de capital?

Esto depende de cada negocio y de cada mercado, pero las cuestiones negativas son por ejemplo:

- La empresa es desconocida, frente a marcas ya reconocidas en el mercado.
- Dificultad de tesorería. Al tratarse de una empresa de nueva creación y un único promotor, las fuentes de financiación iniciales son escasas y las ventas aún deben crecer, lo que supone una dificultad de tesorería en los primeros meses de actividad.
- Productos muy especializados.
- Corta vida del producto. Se piensa, por ejemplo, en las aplicaciones: tienen un ciclo de vida muy fugaz, ya que constantemente aparecen nuevos productos similares que ofrecen mejoras o, simplemente, cambia la tendencia de los usuarios. Será necesario alargar la vida del producto mediante la constante introducción de elementos innovadores.

A: Amenazas externas

Aspectos desfavorables del entorno que pueden situar a la empresa en peor situación competitiva si no se afrontan adecuadamente. Por ejemplo:

- Disminución del número de empresas proveedoras en el sector.
- Dificultad para reclutar talento en sectores concretos.
- Demanda estacional.
- Coyuntura económica.

El FODA nos ayuda a plantearnos las acciones que se deberían poner en marcha para aprovechar las oportunidades detectadas y eliminar o preparar a la empresa contra las amenazas, teniendo conciencia de las debilidades y fortalezas.

Ejemplo de Análisis FODA (empresa fabricante de lavadoras)

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Innovación del producto • Calidad en contenido y fabricación • Tecnología más avanzada • Menor dedicación de tiempo al lavado • Diversidad de sistema de lavado • Amplia capacidad de lavado • Programas por tipo de ropa • Variedad de diseños • Garantía proporcionada • Tipos de temperatura de lavado • Sistema de control de sobrepeso 	<ul style="list-style-type: none"> • Costos de consumo de agua y energía eléctrica • Especificaciones de lavado de telas • Costo elevado de fabricación • Dificil manipuleo del producto • Alto costo de inventarios • Necesidad de almacén para el producto • Productos apalancados
INTERNAS	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Economía nacional ascendente • Tratados comerciales internacionales • Servicio de postventa • Utilización de economías de escala • Plan con proveedores • Ventas por internet • Adquisición de servicios logísticos • Disponibilidad de locales 	<ul style="list-style-type: none"> • Nuevos participantes del mercado • Aparición de productos sustitutos • Tecnología cambiante • Nuevos competidores • Desarrollo de tecnología nacional • Competencia agresiva • Alza de materia prima • Vendedores de lavadoras usadas • Alza del precio de transporte • Alta competencia en el área • Ventas estacionales
EXTERNAS	

Al elaborar un plan de negocio, lo más recomendable es que sea un documento sencillo y corto. El plan de negocios debe de constar de los siguientes elementos:

- **Resumen ejecutivo:** se presentan informaciones transcendentales del plan, características del mercado, el segmento, las inversiones y los resultados. Es la sección dirigida a los inversionistas o financistas del proyecto, ubicado en las primeras hojas del plan, lo ideal es presentarlo en una sola hoja y como máximo dos, su redacción debe atraer y despertar la atención del lector.
- **Gestión estratégica:** es en donde se presenta la esencia del negocio, se describe con un enfoque objetivo y sistémico, consta de los elementos estratégicos como la definición del negocio, la visión, la misión y los valores de la empresa, permite

tomar decisiones directrices que serán utilizadas para el diseño de estrategias y planes de acciones.

- **Gestión de marketing:** tiene en cuenta toda la información obtenida en el análisis del sector y refleja la estrategia a seguir en relación con el producto o servicio que se quiere ofertar. Los principales temas que debe incluir son:
 - *Estudio de mercado:* análisis de la oferta y la demanda, mercado consumidor, segmentaciones, análisis de competitividad, etc.
 - *Estrategias de marketing:* estrategia de producto o servicio, estrategia de precios, estrategia de promoción y estrategia de distribución.
- **Gestión operativa:** atiende la parte organizativa, análisis de recursos, personas, calidad, procesos, concentra la parte más técnica del proyecto.
- **Localización:** puede tener una gran repercusión sobre los resultados del negocio. Ingeniería del proyecto: es necesario que se expliquen las características de la tecnología a ser utilizada frente a otras opciones, así como justificar la elección.
- **Dimensión del negocio:** la dimensión del proyecto debe ser acorde con la demanda.
- **Necesidades de personal:** descripción de los puestos de trabajo, detallando los salarios brutos que se van a pagar a los empleados a precio de mercado.
- **Gestión financiera:** analiza la viabilidad económico-financiera del proyecto como: Inversiones necesarias, inversiones en capital circulante, financiación, estados financieros previsionales, flujo de caja del proyecto, etc.
- **Gestión legal:** la actividad que se vaya a desarrollar, el número de socios, el valor del capital social, las obligaciones fiscales y la responsabilidad frente a terceros pueden condicionar la elección de la forma jurídica.

Las principales diferencias entre un **modelo de negocio** y un **plan de negocio** consisten en:

Un **modelo de negocio** forma parte del plan de negocio y hace lo siguiente:

- Determina la manera en que el negocio gana dinero.
- Identifica los servicios que los clientes valoran.
- Muestra la reciprocación de fondos por los servicios que el negocio ofrece.
- Es algo que se va modificando y adaptando conforme avanza el proyecto.

El objetivo del modelo de negocio es encontrar una fórmula que demuestra como la idea es viable, sostenible y escalable.

Mientras que un **plan de negocio**:

-Provee los detalles del negocio.

-Toma el enfoque del modelo y construye encima.

-Explica al equipo y personal necesario para cumplir los detalles del modelo de negocio o cómo se atraerán y retendrán a los clientes y se lidiará con la competencia.

-Explica a la estabilidad financiera del negocio en un momento en particular, así como las predicciones futuras.

– Soporta el modelo de negocios y explica los pasos necesarios para lograr las metas de ese modelo.

Todo dueño de cualquier empresa o negocio e independientemente de su tamaño y al sector que pertenezca (comercio, servicio, industria) debe involucrarse en algún tipo de planificación. Sin importar si va a identificar la estrategia de marketing o si planea una campaña de retención de clientes, las estrategias del negocio deben girar alrededor de su plan y modelo de negocio para generar éxito. En general, el plan de negocios soporta al modelo y explica los pasos necesarios para lograr las metas de ese modelo.

En resumen, el plan muestra el proceso, el recorrido y piezas claves que muestran cómo la empresa será exitosa, el modelo actúa como destino, destacando las claves que garantizan exactamente cómo la empresa generará ventas, ingresos y, en última instancia, como conservará clientes.